

WAARDE EN PRIJS

Deze week neem ik deel aan een conferentie. De knapste Europese koppen uit het vakgebied zijn bijeen in het bedevaartsoort Santiago de Compostella. Vol zelfvertrouwen wordt besproken hoe in de toekomst financiële crises voorkomen kunnen worden, hoe elektriciteitsmarkten het best georganiseerd kunnen worden, welk effect managementopties op prestaties van bedrijven hebben, hoe Internet ons leven zal veranderen, en nog veel meer. Je voelt je trots als je bij dit selecte gezelschap mag aanschuiven.

Toch knaagt er soms iets. 's Ochtends in alle vroegte, in een klein zaaltje achteraf, is er soms een sessie waar iemand er op wijst dat het fundament waarop het gehele economische bouwwerk rust, de aanname dat mensen rationeel handelen niet juist hoeft te zijn en bijgevolg tot verkeerde conclusies kan leiden. Wat schieten we er mee op als we weten hoe we in een rationele wereldcrisis moeten beteugelen als die wereld zelf niet rationeel is?

Een aspect van menselijk handelen waar economen niet goed mee om weten te gaan is het zogenaamde bezits-effect, het feit dat mensen dingen die ze bezitten hoger waarderen dan identieke spullen die ze niet bezitten. Een voorbeeld als illustratie. Stel u koopt een nieuw huis en onderhandelt over de prijs. Gegeven de overspannen markt moet u tot het uiterste gaan, u biedt echt het maximum dat u voor het huis over heeft, f. 500.000 en, gelukkig, de verkoper accepteert. De volgende dag belt de makelaar echter die zegt dat een ander bereid is meer te betalen. Hij biedt u f. 25.000 als u bereid bent van de koop af te zien. Wat doet u? Veel kans dat u op het aanbod niet ingaat. Maar wat is dan de waarde die u aan het huis toekent? Aan de ene kant minder dan f. 500.000 want u bent niet bereid meer te betalen, aan de andere kant meer dan f. 500.000 want u verkoopt niet voor dat bedrag. Maar een getal kan niet zowel meer als minder dan 500.000 zijn.

De standaard theorie kan met deze situatie niet goed raad, zij neemt aan dat altijd over een unieke waarde gesproken kan worden. Is het gezegde van toepassing dat een econoom de prijs kent van alles, maar de waarde van niets?

Soortgelijke aspecten komen ook in veel andere situaties voor. Stel u woont in de buurt van Schiphol en u wordt gevraagd hoeveel u bereid bent te betalen om de geluidsoverlast terug te dringen. Of u wordt gevraagd met welk bedrag u gecompenseerd moet worden als Schiphol het geluidsniveau wil handhaven. Ik wed dat bij de meesten het eerste bedrag veel lager is dan het tweede. Toch gaat het standaardmodel van de econoom ervan uit dat de bedragen gelijk zijn.

Gewezen op de discrepantie tussen praktijk en model zal de econoom iets mompelen in de trant van "als mensen meer ervaring met markten hebben, zal het verschil vanzelf kleiner worden". Op de conferentie werd echter een voordracht gepresenteerd die over dat laatste twijfels oproept.

De voordracht besprak een experiment. Proefpersonen kregen in eerste instantie ofwel een mok of twee repen chocolade. Indien men een mok gekregen had, kon men kiezen of men die wilde inruilen voor de chocolade. Omdat de prijs van mok en chocolade ongeveer even hoog was, zou men mogen verwachten dat ongeveer de helft, de chocoladeliefhebbers, wilde ruilen. Dat bleek echter slechts 10% te zijn. Was dan toch de mok meer waard? Wilden degenen die in eerste instantie chocola gekregen hadden die ruilen voor een mok? Nee, van deze groep

bleek juist 90% liever de chocolade te houden. Klaarblijkelijk hecht men meer waarde aan iets dat men reeds bezit dan dat men nog niet heeft.

Het nieuwe van het experiment? De onderzoekers hadden iets vergelijkbaars met kinderen als proefpersonen gedaan. Wat bleek: kinderen gedragen zich rationeler dan volwassenen, zij zijn veel eerder tot ruilen bereid. Het is dus net anders dan de econoom gelooft, meer ervaring met de markt leidt, in deze situatie, tot gedrag dat juist minder rationeel is. Het kan niet uitgesloten worden dat dit ook in andere gevallen geldt.

Het fenomeen dat datgene wat dichtbij is ook dierbaar is, treedt ook in andere situaties op de voorgrond. Vraag mensen te wedden op de uitslag van Ajax-Feijenoord. Stel je de vraag in Rotterdam, dan worden de kansen van Feijenoord overschat, in Amsterdam geldt het omgekeerde. Een rationele handelaar kan het verschil uitbuiten en winst maken. Ook op grotere schaal geldt hetzelfde. Nederlanders zijn optimistischer over het eigen bedrijfsleven dan over het buitenlandse en zijn daarom tot overwaardering van nationale aandelen geneigd. Het fenomeen geldt wereldwijd en ook hier is weer winst te behalen door de irrationaliteit van anderen uit te buiten. Hoe? Daarover werd op de conferentie weinig verteld.

Eric van Damme